Backorder-Quote: Offene Aufträge gezielt steuern

Die Backorder-Quote bezeichnet den Anteil der Bestellungen oder Kundenbestellungen, der zum Stichtag nicht termingerecht beliefert werden kann und als Rückstand (Backorder) offengehalten wird. Sie ist eine zentrale Kennzahl für Liefertreue und Lieferfähigkeit im Einkauf und Vertrieb. Hohe Werte signalisieren Engpässe in der Versorgung, Planungsprobleme oder Lieferkettenstörungen. Wer die Quote systematisch misst und Ursachen analysiert, kann Servicelevel sichern und Kundenvertrauen nachhaltig erhalten.

Das Wichtigste in Kürze

- Die Backorder-Quote setzt offene, nicht termingerecht bedienbare Bestellungen ins Verhältnis zu allen Bestellungen im Betrachtungszeitraum.
- In der Praxis streben Lieferanten und Einkäufer typischerweise Werte unter 1–2 % an; branchenabhängig sind auch höhere Toleranzen üblich.
- Ursachen reichen von Fehlmengen in der Beschaffung über Kapazitätsengpässe bis zu unsicheren Lieferabrufen.
- Die Kennzahl ist eng verknüpft mit Servicegrad, Liefertreue und Bestandsführung.
- Risikodiversifikation, Mehrfachquellen und klar vereinbarte Servicelevel-Zielsetzungen sind die wirksamsten Steuerungshebel.
- Die Quote sollte pro Produktfamilie, Lieferant und Kunde differenziert ausgewiesen werden, nicht nur als Durchschnitt.

Definition: Backorder-Quote

Die Backorder-Quote ist die Kennzahl für den Anteil der Aufträge oder Positionen, die zum Messzeitpunkt nicht lieferbar sind und in Rückstand geraten sind. Sie wird üblicherweise als Quotient aus Anzahl oder Wert der Backorders und allen Aufträgen im Betrachtungszeitraum berechnet.

Berechnungsvarianten

In der Praxis hat sich keine einzige Formel durchgesetzt. Häufig wird die Anzahl offener Auftragspositionen mit Lieferverzug ins Verhältnis zur Gesamtzahl der Positionen gesetzt. Alternativ dient der Wert der offenen Bestellungen als Grundlage, was für Einkäufer aussagekräftiger ist, da Engpässe so in Euro bewertbar werden. Auch zeitbezogene Varianten existieren, bei denen die durchschnittliche Verzögerungsdauer von Backorders erfasst wird.

- Anzahl-basiert: Backorders / Gesamtbestellungen × 100
- Wert-basiert: offener Bestellwert in Verzug / Gesamtbestellwert × 100
- Zeit-basiert: durchschnittliche Verspätungsdauer offener Aufträge

Abgrenzung zu verwandten Kennzahlen

Die Backorder-Quote ist nicht identisch mit dem Servicegrad, der die Termintreue bei der Belieferung misst. Sie ist auch nicht mit dem Lieferrückstand (Backlog) zu verwechseln, der die absolute Menge offener Aufträge bezeichnet, unabhängig davon, ob ein Verzug vorliegt. Die Backorder-Quote fokussiert darauf, welche Teile des Auftragsbestands bereits terminlich verfehlt sind.

Methoden und Vorgehen: Backorder-Quote messen und senken

Ein wirksames Backorder-Management beginnt mit sauberer Datenbasis und endet bei strukturierten Gegenmaßnahmen. Entscheidend ist, die Quote nicht als isolierte Zahl, sondern als Eingangssignal für Ursachenanalyse und Priorisierung zu verstehen.

Datenbasis und Stichtagslogik

Zunächst muss definiert werden, wann ein Auftrag als Backorder gilt: bei Überschreiten des zugesagten Lieferdatums, des Bestätigungsdatums oder des Kundenwunschtermins. In der Praxis hat sich die Bestätigung des Lieferanten als Referenz bewährt, da sie vertraglich relevante Zusage versus tatsächliche Lieferung vergleicht. Wichtig ist eine konsistente Stichtagslogik, damit Werte über Perioden vergleichbar bleiben. Bereinigungen, etwa für stornierte oder verhandelte Terminverschiebungen, sollten dokumentiert werden.

Ursachenanalyse und Priorisierung

Hinter erhöhten Werten stehen meist unterschiedliche Ursachenkategorien: Fehlmengen beim Lieferanten, Kapazitätsengpässe, Qualitätsprobleme mit Sperrbeständen, fehlerhafte Disposition oder schwankende Kundenabrufe. Eine ABC- und Ursachenklassifikation je Position hilft, die wirksamsten Hebel zu identifizieren. Kritische Positionen mit hoher Wertschöpfungsrelevanz oder Einzelquellen-Risiko werden priorisiert. Hier fließt die Backorder-Quote idealerweise in ein Risikodiversifikations-Konzept und ein zentrales Risikoregister ein.

Steuerungshebel im Einkauf

Wirksame Maßnahmen umfassen Sicherheitsbestände für A-Artikel, engere Lieferabruf-Treue mit verbindlichen Abrufen, Mehrfachquellen statt Single-Source-Management in kritischen Segmenten und aktive Verfolgung offener Bestellbestätigungen. Bei persistenten Engpässen lohnt die Materialsubstitution (ESG) beziehungsweise technische Alternativen sowie eine angepasste Optimale Bestellmenge. Wo Verträge unklare Lieferverpflichtungen enthalten, helfen präzise Servicelevel-Zielsetzungen und vertragliche Vereinbarungen zur Haftungsbegrenzung bei Verzug.

Wichtige KPIs rund um die Backorder-Quote

Die Backorder-Quote entfaltet ihre Wirkung erst im Zusammenspiel mit weiteren Kennzahlen. Einzelwerte ohne Kontext führen schnell zu falschen Schlussfolgerungen.

Kernkennzahlen im Verbund

Neben der Backorder-Quote sollten Liefertreue (OTIF), Servicegrad, durchschnittliche Backorder-Dauer und offener Backorder-Wert erhoben werden. Die Bestandsreichweite zeigt, ob hohe Backorders durch Pufferbestände kompensiert werden. Ein steigender Backorder-Wert bei sinkender Quote etwa deutet auf wenige, aber wertintensive Engpässe hin – meist kritische Einzelquellen.

- Backorder-Quote (Anzahl- oder wertbasiert)
- Liefertreue / OTIF des Lieferanten

- Durchschnittliche Verzögerungsdauer offener Aufträge
- Backorder-Wert und -alterung (Alterungsanalyse)

Differenzierung und Berichtswesen

Aggregierte Durchschnittswerte verschleieren Engpässe. Sinnvoll ist ein Reporting nach Warengruppe, Lieferant, Kunde und Werk. Etabliert haben sich wöchentliche Backorder-Reviews mit den Top-10-Positionen, ergänzt durch Monatsauswertungen zur Trendbeobachtung. Werte jenseits von typischerweise 2–3 % gelten in vielen Industriebereichen als Handlungsbedarf; bei A-Teilen und kundenspezifischen Komponenten sind deutlich strengere Schwellen üblich.

Risiken und Kontrollen bei der Backorder-Quote

Wer die Kennzahl falsch interpretiert oder nur kosmetisch steuert, erreicht das Gegenteil des Gewollten. Kontrollen müssen sicherstellen, dass gemessene Werte die reale Versorgungslage abbilden.

Typische Fehlinterpretationen

Ein häufiger Fehler ist die Scheinverbesserung durch Terminanpassungen: Wer zugesagte Daten großzügig nach hinten verlegt, senkt die Quote auf dem Papier, ohne die Versorgung zu verbessern. Auch die Ausbuchung alter Backorders statt deren aktiver Bearbeitung verfälscht das Bild. Umgekehrt kann eine niedrige Quote trügen, wenn offene Aufträge vorzeitig storniert statt beliefert werden. Belastbare Kennzahlen erfordern therefore eine klare Storno- und Änderungsrichtlinie.

Lieferantenmanagement und Vertragsinstrumente

Die Quote eignet sich als Gesprächsgrundlage im Lieferantenreview und als Eingangskriterium in der Lieferantenlandschaftsanalyse. Chronisch auffällige Lieferanten sollten einem Supplier Development Plan unterstellt oder durch Alternativen ersetzt werden; Audit-Score Lieferant und Kennzahlen aus der Stichprobenprüfung liefern dafür die Faktenbasis. Bei dauerhafter Zielverfehlung helfen vertragliche Mechanismen wie Vertragsstrafen, Eskalationsstufen und Set-Off-Regelungen bei Zahlungen – deren konkrete Ausgestaltung sollte jedoch rechtlich im Einzelfall geprüft werden.

Prävention statt Reaktion

Nachhaltig sinkende Backorder-Quoten entstehen nicht im Tagesgeschäft, sondern durch strukturierte Prävention: zuverlässige Bedarfsspezifikation, realistische Abrufplanung, frühzeitige Lieferantenkommunikation bei Bedarfsänderungen und systematisches Single-Source-Management mit Ersatzquellen-Strategie. Auch ein kontinuierlicher Supplier Discovery-Prozess zur Identifikation zusätzlicher Bezugsquellen reduziert das Risiko, bei Engpässen ohne Alternative dazustehen.

Aktuelle Entwicklungen: Backorder-Quote in unsicheren Lieferketten

Störungen in globalen Lieferketten, Rohstoffverknappungen und politische Unsicherheiten haben die Bedeutung von Backorder-Kennzahlen deutlich erhöht. Einkaufsorganisationen rüsten ihre Planungs- und Frühwarnsysteme entsprechend auf.

Digitale Transparenz und Frühwarnung

Moderne ERP- und Supply-Chain-Systeme ermöglichen heute eine tagesaktuelle Backorder-Sichtbarkeit inklusive Lieferbestätigungsabgleich. KI-gestützte Prognosen erkennen

potenzielle Verzüge, bevor sie entstehen, und wandeln die Backorder-Quote von einer Nachlaufkennzahl in ein Frühwarninstrument. Ergänzend liefern elektronische Anfrageprozesse (Electronic Tendering) schnell Zugang zu Alternativlieferanten, wenn Engpässe absehbar sind. Der Innovationscharakter liegt darin, Backorders proaktiv zu vermeiden statt reaktiv abzuarbeiten.

Resilienz, Nachhaltigkeit und Beschaffungsstrategie

Zunehmend wird die Backorder-Quote auch im Kontext von Resilienz- und Nachhaltigkeitszielen betrachtet. ESG-Anforderungen etwa an die Rezyklatquote können kurzfristig zusätzliche Beschaffungsengpässe verursachen, wenn recyclingfähige Materialien knapper oder teurer sind. Strategische Allianzen mit Kernlieferanten und Reserven in der Lieferantenlandschaft sind die Antwort vieler Unternehmen. Wichtig ist, Zielkonflikte zwischen Kosten, Verfügbarkeit und Nachhaltigkeit explizit zu machen und im Servicelevel verbindlich zu regeln.

Typische Kennzahlen

Backorder-Quote (Anzahl): < 1–2 %
Branchenüblicher Richtwert; bei kritischen A-Teilen strengere Ziele üblich

Backorder-Quote (Wert): < 1 %
Wertbasierte Betrachtung priorisiert wirtschaftlich relevante Engpässe

Liefertreue (OTIF): > 95 %
Ergänzende Kennzahl; hohes OTIF korrespondiert mit niedriger Backorder-Quote

Ø Backorder-Dauer: < 5 Arbeitstage
Kurze Verzögerungsdauer ist oft wichtiger als die Quote selbst

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 800 aktiven Lieferanten stellte bei Quarterly Reviews fest, dass seine wertbasierte Backorder-Quote über zwei Quartale von typischerweise unter 1 % auf über 4 % gestiegen war – verursacht vor allem durch Elektronikkomponenten mit langen Wiederbeschaffungszeiten. Das Team leitete ein strukturiertes Maßnahmenpaket ein:

- Einführung einer wöchentlichen Top-10-Backorder-Review mit Eskalation an die Geschäftsführung bei kritischen A-Artikeln
- Aufbau von Zweitquellen für die zehn kritischsten Baugruppen inklusive Qualifizierung mittels Stichprobenprüfung
- Verhandlungen verbindlicher Servicelevel-Zielsetzungen und Verzugsregelungen mit den Hauptlieferanten
- Anpassung der Sicherheitsbestände und Bestellmengen für Langlaufartikel auf Basis neuer Bedarfsprognosen

Fazit

Die Backorder-Quote ist mehr als eine reine Verfolgerkennzahl: Sie macht Versorgungslücken sichtbar, bevor sie zu Produktionsstopps oder Kundenverlusten führen. Entscheidend für den Nutzen sind eine saubere, konsistente Definition, die Differenzierung nach Warengruppen und Lieferanten sowie die Verknüpfung mit Ursachenanalysen. Als Einzelwert ist die Quote wenig aussagekräftig; im Verbund mit Liefertreue, Servicegrad und Bestandskennzahlen entfaltet sie ihre volle Steuerungswirkung. Einkäufer,

die die Kennzahl konsequent managen, kombinieren sie mit Lieferantenentwicklung, Mehrfachquellenstrategien und vertraglichen Absicherungen. So wird die Backorder-Quote vom Krisenindikator zum Frühwarninstrument einer belastbaren Beschaffung.

Häufige Fragen

Was bedeutet Backorder-Quote?

Die Backorder-Quote gibt an, welcher Anteil der Bestellungen oder Auftragspositionen zum Stichtag über dem zugesagten Termin liegt und nicht beliefert werden konnte. Sie wird typischerweise als Anzahl oder Wert der Backorders ins Verhältnis zu allen Aufträgen gesetzt. Hohe Werte deuten auf Versorgungsengpässe oder Planungsprobleme hin.

Wie wird die Backorder-Quote berechnet?

Am häufigsten gilt: Anzahl der offenen, verspäteten Auftragspositionen dividiert durch die Gesamtzahl der Positionen im Zeitraum, multipliziert mit 100. Alternativ wird wertbasiert in Euro gerechnet, was für den Einkauf aussagekräftiger ist. Wichtig ist eine einheitliche Definition des Stichtags und der Bereinigungsregeln.

Welcher Backorder-Quote-Wert ist akzeptabel?

Das hängt stark von Branche und Produktkritikalität ab. In vielen Industriezweigen gelten Werte unter 1–2 % als solide, bei kritischen A-Teilen deutlich strengere Schwellen. Entscheidender als der Durchschnitt ist die Betrachtung kritischer Positionen und der Backorder-Dauer.

Wie kann man die Backorder-Quote senken?

Wirksame Hebel sind Sicherheitsbestände für kritische Artikel, verbindliche Lieferabrufe, Mehrfachquellen statt Einzelquellen und aktive Lieferantenentwicklung. Bei dauerhaften Engpässen helfen Materialsubstitutionen und die Anpassung der Bestellmengen. Wichtig ist die Ursachenanalyse vor der Maßnahme.

Was ist der Unterschied zwischen Backorder-Quote und Servicegrad?

Der Servicegrad misst, wie viel Prozent des Bedarfs termingerecht aus Lager oder Lieferung bedient werden können. Die Backorder-Quote bildet dagegen den Rückstand bereits verfehlter Termine ab. Beide Kennzahlen ergänzen sich: Ein hoher Servicegrad korrespondiert typischerweise mit einer niedrigen Backorder-Quote.

Welche Risiken birgt das Backorder-Management?

Häufige Risiken sind Scheinverbesserungen durch großzügige Terminverschiebungen, unberechtigte Stornierungen zur Kennzahlenkosmetik und blindes Reagieren ohne Ursachenanalyse. Zudem kann die ausschließliche Fokussierung auf die Quote zu überhöhten Beständen führen. Klare Definitionen und Kontrollprozesse begegnen diesen Risiken.